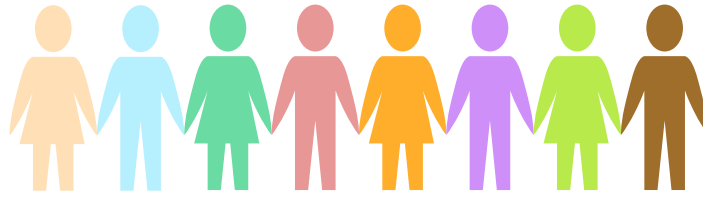


team-bazar



チーム・バザール（みんなの広場）

Vol-003

2026.03

あなたも同僚のこと、もう少し知ってみませんか？

新春座談会を開催

<テーマ>

ざっくばらんに会話して、お互いの理解を深めよう。

せっかくなので、社長に質問してみました！



ということで、まずはご参加いただいた方々に、二択質問に答えて頂きました。

あなたならどちらを選びますか？いっしょに考えてみてください。

それでは、二択質問からスタートです！



参加者紹介！



エントリーNO.1

愉しく働く！愉しく生きる！人生を愉しむ！



なまえ：ブライト社長

得意なこと：ルーティーン

沢山のルーティーン持ってます
ので忙しいです。

苦手なこと：黙っていること

エントリーNO.2

為せば成る 為さねば成らぬ 何事も



名前：Z（ゼータ） タカ

得意なこと：閃き

今迄の経験を活かして創造、
解決する

苦手なこと：じっとしていること

どんな事でも強い意志を持って行動
すれば必ず成就する、逆にしなければ
何も達成できないという教訓で、
行動・努力し結果を出すようにして
います。

エントリーNO.3

人と同じ思考や行動はしたくないと考える少々厄介者？



名前：ゆう

得意なこと：気に入ったものは
とことん大事に使い続ける

使用歴25年以上

- schottのシングルライダース
- patagoniaのアウトドアジャケット
- kanataのカウチンニット

苦手なこと：お店で何を買おうか
悩んでいる時、近づいて
くるスタッフ

Linkin Park、Jamiroquai、椎名
林檎をこよなく愛す中年です。

エントリーNO.4

座右の銘「だいたい何とかなってきた」
・元美容師・元ベリーダンサーなどなど
寄り道多めの人生

名前：ひなこ

得意なこと：なぜか動物に好かれる

自分でも謎・・・

「すっごく動物好き！」でもないのに警戒心ゼロで距離を詰められます。

苦手なこと：虫・電車・おばけ

・せっかち

(気持ちだけはいつも先に行ってます)

・一人時間が好きなさみしがり屋
(ややこしい)

・ポジティブ風。

脳内ネガティブ会議開催中。

最後は全会一致で「ま、いっか」



エントリーNO.5

不可能はない！かな？



なまえ：まりこ

得意なこと：ものづくり

編み物、アクセサリー、インテリアなど作るのが好きです

苦手なこと：初めての道を
運転すること

二択質問スタート！





Q1 「もし明日仕事がお休みになったら、何をしますか？」

A：行きたかったところへでかける

B：家でゆっくり過ごす



Z (ゼータ) タカさん

A。

ちょうど明日お休みで、映画を見る予定があるので。



しゃっちょさん

Aですね。

理由はそうですね。このところなんか忙しくて、1日まるまる空いてるっていうのがないんですよ。

だから1日空いてるんだったら、どっか遊びに行きたいなっていうだけなんですけど。



まりこさん

B。私は急にお休みになったらお家でのんびりする。

前もっていついつお休みってなったら、週末どこかに出かけるとか言いますけど・・・

急にお休みになったらのんびりします。



ひなこさん

A。お出かけしたいですね。

お出かけ派ですね。休みの日は人が多いので、平日ボーンって行ってみたい。どこアウトレットに行きたいです。



ゆうさん

A。

なんかもう、みなさんの想像通りです。

サーフィン行っちゃいます。

とりあえず早朝から昼過ぎぐらいまで使わせてもらって、午後は家事したりとかします。文句言われたくないんで、家族サービスします。



Q2 「新しいことを学ぼうと思った時、どちらの方法を選びますか」

A：人に直接教わる

B：書籍やインターネットで自分で調べる。



Z (ゼータ) タカさん

B。まずはBって感じ。

まずは自分でいろいろ挑戦してみる。それでわかんなかったらやってる人たちにきく。自分でどこまでできるか試してみたい。



ブライト社長さん

B。

まあ、今はもうAIで何でも聞いちゃうんで。調べるというか、書籍より一旦AIに聞いてしまうのでBなんですよ。



まりこさん

B。



ひなこさん

A。まずは人に聞いてみます。

自分で調べてからやるのが理想だと思うんですけど、やっぱりやってる人に聞いてみたい。



ゆうさん

B。僕もBですね。

例えば料理もクックパッド見ていますね。あと実は僕、明日の夜からチームメンバーとスノボ行くんですよ。

25年ぶりなので今のスノボの動きとかを

時間があればユーチューブを見たりしています。

スノボの一個のターンの仕方でもいろんなチャンネルがあるんで。



Q3 「もしあったらどちらが欲しいですか」

A：タイムマシン

B：どこでもドア



Z (ゼータ) タカさん

Aです。別の道にすすんでみたい。

過去、学生時代に、あっちの道に進んでいたらどうだったかなと。



ブライト社長さん

B。僕は絶対Bしか考えられない。

これがあればどこにでも行けるじゃないですか。だから絶対B。



まりこさん

A。

あの時あの道を選んでいたらどうなってたかな？って。



ひなこさん

A。タイムマシンです。

まあ別に昔に戻って何かしたいとかじゃなくて、「大丈夫、大丈夫よっ」て、なんとかなるって言いたい。未来にも行けますしね。



ゆうさん

B。どこでもドア。

僕は人生いいことも悪いことも、戻って経験しなおすっていうのはあんまり…まあ過去も未来も興味あるけど別に戻りたいとは思わない。前に進みたいと思います。例えば会社からドアを開けたらすぐ前が海だったとか、オーストラリアに出られたらめっちゃめっちゃいいです。通勤時間もないし。



Q4 「悩みを話すときに相手に望むこと」

A：アドバイスが欲しい

B：ただただ聞いてほしい



Z (ゼータ) タカさん

B。

解決というよりは、聞いてほしい。
むしろ相談しないことも・・・



ブライト社長さん

B。あまり悩まないんですけど・・・

悩まないんですよ、自分で決めるので。悩んでいたとしたら、
聞いていてって感じです。



まりこさん

Bです。

Bを望んでるんですけど、いつもAが返ってくるけど・・・



ひなこさん

AのようでB。

聞いておいてほしい、聞いてくださいって。



ゆうさん

A。

相談するって決めた時点でアドバイスが欲しいので、そもそも聞いてほしいだけとは全く思わないです。

僕はただ話したただけだと、モワッとして終わっちゃうんで、
進んだ気持ちがしない。であれば、ちょっとでもいい、分岐
点だけでも探したい。結末までは求めてないんです。道筋の
途中のどっち行ったらいいんじゃないかぐらいわかれば。



Q5 「明日旅行に行くならどちらを選びますか」

A：海外または日本の大都市

B：自然が豊かな田舎町



Z（ゼータ）タカさん

A。

結局、なんだかんだごちゃごちゃしているところに行った方が落ち着く。



ブライト社長さん

A。う〜ん…

海外かな。まあ、ちょっと遊べるところでゆっくりしたい。



まりこさん

Aです！

海外旅行、恋しくて恋しくて。ずっと行ってないんですよ。



ひなこさん

Aで。海外または都市です。

日本でもいいです。または海外の自然豊かな場所。
あれ、そうしたらBですかね…



ゆうさん

Bですね。

海外でサーフィンもいいけど、国内の方がいいです。
海外に行くんだったら、ちゃんと計画立てて家族と行きたい派なので。一人で行くんじゃなくて、家族と行きたい。



Q6 「今、受け取るならどちらですか」

A：現金2万円

B：宝くじ100枚



Z（ゼータ） タカ さん

B。

決まってるでしょう。夢をみたい。



ブライト社長 さん

B。

ジャンボだけだけど、宝くじは毎回100枚買っています。



まりこ さん

B。

現金が10万円だったらAです。



ひなこ さん

B。

あぶく銭なら、夢を買います！自分のお金じゃないって魅力的ですよ。美味しいものを食べに行くって思い浮かんだんですけど・・・



ゆうさん

Aですね。

僕、宝くじ興味ないんです。若い時にスロットにすごいハマったことがあるんですけど、今は全くギャンブルしなくて。宝くじは買わなきゃ当たらないのはわかるけど、そもそも当たる気がないので買ったことがないです。興味本位でスクラッチは買ったことがあります。ジャンボは会社の景品でもらったことがありますけど。現金をもらって、ちゃんと家族と計画立てて旅行に行きたい派です。



Q7 「自分はどちらのタイプだと思いますか」

A：叱られて伸びる

B：褒められて伸びる



Z（ゼータ）タカさん



ブライト社長さん



まりこさん



ひなこさん



ゆうさん

B。褒められて伸びる。

あんまり、褒められてないかもしれない。褒められたい。
今までは上司から、褒められるより持ち上げられてるって感じ。

A。

褒められたことってないからね。やっぱり言われることの方が伸びるんじゃないですかね。人一倍負けん気が強いから、なんか言われたことに対して、まあちょっと悔しいからがんばるかなと。褒められて育ってないからよくわかんないけど。

私Bです。

いつも、誰も、褒めてくれないので。

B。

私自身は反骨精神がある方なんですけど、でもやっぱり褒めて育ててもらった方がいけそうな感じがするっていうか。まりこさんと同じような感じというか。社長と同じであんまり褒められた記憶がないけど。褒めたいし、褒められたっていう思いは結構強いと思います。

B。

まあ例えば、お客さんとの設計仕様の打ち合わせで、「資料が分かりやすいねっ」って言ってもらったり、「そんな発想があったんだね」的なコメントをもらった時は、もっとびっくりさせてやろうとか、もっと分かりやすくしてやろうと思うことが、次のステップに行かせてくれる。逆に叱られちゃうと、なんかもうそれ以上、力を発揮できなくなりそうな感じがしちゃう。事前にしっかり作り込んで、褒められる確率を上げて挑むっていうのが理想かなと思います。まあ、褒められるっていうよりも、なんか自分がやったことが、誰々さんの役に立ってるって言われたみたいな承認欲求がある。



Q8 「PLと聞いて思い浮かぶのはどちらでしょう」

A：損益計算書

B：野球



Z (ゼータ) タカさん

Bかな。

すぐにぱっと出てこない…



ブライト社長さん

A。

僕は経営者だからね。



まりこさん

ごめんなさい、Bで。

Aもわかるけど、どちらかならBです。



ひなこさん

B。

野球のPLはわかるんですけど、全く野球に興味なくて。ただ、名前は知ってるって感じですね。



ゆうさん

Bですね。

野球自体は僕、興味ないんですけど。大阪の強豪校だっていう小さい時のイメージがあります。最近もネットで情報が入ってきたいたので。



Q9 「お金で買えるとしたらどちら」

A：健康

B：時間



Z（ゼータ） タカ さん

A。

来月健康診断があるので。



ブライト社長 さん

B。

もっとなんかやりたい。もう還暦だから、本当に買えるんだったら、時間ってお願いします。



まりこ さん

私はA。健康で。

やっぱり健康。体調を崩すことが多くなってきたので。本当に健康って大事だなって実感する年代になってきた。



ひなこ さん

Aで。

同じく実感しています。健康第一です。



ゆうさん

A。

いや、そもそも時間があっても、多分、体力ついていかなくなりますよね、っていうのと、時間があっても不健康だったら何もできなくなると思うんです。と考えると健康である方が有意義です。



Q10 「不老不死の薬があったら」

A：飲む

B：飲まない



Z（ゼータ） タカ さん

A。

生き続けてみたい。



ブライト社長 さん

僕はBですね。

なんか自分だけ残ってるのもね。やっぱり死ぬっていうことも必要だと思っていて、生まれ変わった方がいいなっていう感覚ですね。ずっと生きているのも辛いんじゃないかなって。



まりこ さん

私は、Aです。



ひなこ さん

悩めますけど、Bです。

周りも一緒に生きるんだったらAって思ったけど、一人だったら・・・みんながバタバタいなくなるのを見ながら、生きていけるんだろうかって。



ゆうさん

B。

一人だけ生き残ったところで、悲しみを味わう。例えば自分の子どもたちを見送る、その悲しみを感ずる回数が同時に増えるってことですよね。人生限りがあるんで、今日一日をめちゃめちゃ忙しくするようなタイプなんで。不死になったら、なんかだらけちゃう気がする・・・

みなさんの選択はどう
でしたか？
同僚や家族ともやっ
てみてね。



続いては
社長にいろいろ
聞いてみました！



せっかくなので
社長に聞いてみました！



座談会参加者の皆さんへの事前アンケートで、社長に何か聞いてみたいことを募集しました。その中から社長に質問してみました。

Q

なぜ真空関係の設計のお仕事をやられるようになったのか？」

「何がきっかけで仕事に情熱を注ぐようになったのか？」

「お仕事を続けてこられて、後に会社を立ち上げようと思ったきっかけは？」



偶然にも設計部のお二人から
同じような質問がありました。

野球採用？履歴書も持たず、面接へは単車で。

カッコよく言おうと思ったら、カッコよく言えるけどね。真空業界に入ったのは、それはもう偶然だったんです。

学校を辞めたんですね。辞めなきゃいけない状況になって。まあ母親と弟と三人で父親から逃げたんです。搜索人届とか出されてですね、学校に行けないじゃないですか。やんちゃだったから別に行かなくてもいいやって。一年ぐらいは親戚のおじさんのやっている土建屋さんで働いたんですよ。ただ給料の遅配とか続いてね、一生懸命働いてるんだけど、食べるのも結構厳しくてね。

そんなある日、新聞の折り込みに入っている求人チラシあるじゃないですか（今はもう入らないそうですね）それをおふくろからわたされたんです。

そのチラシに鉛筆で丸がしてあるんですよ、それをおふくろから渡されて、ここに行って来いって言われて。

まあ家から近かったっていうのと、うるさく言われるから、わかったよって言って、弟と二人で行ったんです。あの時17歳だったかな。全く世の中の仕組みがわからなくて、面接行くのに、弟のバリバリいう単車で行ったんです。履歴書なんか書いた覚えもなくて、何も持たないで行ったのに、面接してくれた人から（次長さんだったのかな）「君たち野球はできるか」って言われたんですよ。「**野球できます**」って言ったなら、「はい、君入って」って言われて。それだけで入ったんです。



真空業界に入ったのは、お母様が渡したチラシから始まったんですね。

製図は中学校の授業で習った程度

だから半導体を狙ったとかそういうことじゃなくて、そこに入ったんですね。

入ってからは、なんだか僕は認められたんだか、双子のお兄ちゃんだったからか、半年ぐらい経った頃、当時のNEC（今キヤノンさんですけど）から、**「若い人を連れてきたらここで仕事を教えてあげるよっていう話があるからまあ行ってこい」って社長に言われて行ったんです。**それが設計をやるきっかけだった。

どんな仕事か聞いていなくて、何するのかと思ったら、製図版が並んでる所に連れていかれて。

製図って中学校の授業に昔あったんですよ。だから、かけたんです。

手書きで、三角定規くらいしかなくてね、それでかいてました。

素直だし、根性あるから割とまあ馴染んだのかな。そこで先輩方に結構可愛がっていただいて、製図をやり始めたっていう感じです。



設計の仕事は、良い人との出会いと、それを受け入れる素直な心があったから。

辞めたいと思ったことはない。車のローンがモチベーション。

で、そこがもうまさに不夜城って言われる所で、朝出社して、その日は一体何時に帰れるのかっていうくらい。いつも午前3時、まあひどいと徹夜ってなる。

何も知らなかったこと、そういう所にポンと入れられたっていうのが良かったと思うんですね。これが当たり前だと思っちゃったんですよ。

そこから仕事をしていく中で、**辞めたいって思わなかったの？って言われると、実はあんまり思わなかったんですね。**

なぜかっていうと（ここからはちょっとえっ？って言われるところなんですけど）、車が好きで、まず免許をとって、すぐに車を買って、改造したり、そうしたらもう借金の山になったんですよ。給料日が来てもガソリン代とったら、返済でもう一銭も残らないくらい。ローン地獄だからやめられなかったんですよ。やめようなんていう発想がなかったんです。もう必死に働いて車のローンを返す。うん、そんな感じでずっと続けたっていうことかな。



車にお金をかける・・・時代を感じます！

情熱と矢沢永吉「成り上がり」

僕ね、高校生のころに矢沢永吉さんの「成り上がり」この本を読んで、感動して、そのころから、絶対に成り上がってやるっていう思いだった。それがまあこの仕事に向いていたんでしょね。

人の倍ぐらい働いてますから、お給料も増えて（基本給より残業手当の方が多かったですね）やりたいことができるし、そういう環境でどんどん仕事も覚えていきましたね。



22歳で独立宣言、まわりの人たちからの応援

まあ、人の倍やってたから、割と短期間で仕事を覚えたんです。

それに、なんか独立したいっていう思いがすごくあって、前に勤めていた会社の社長に、「独立したいです」ということを、まあストレートにね、言ったんですよ。22歳の時でしたね、若気の至り、別にいろんなことを考えないで。それが会社を興すことのきっかけになったんです。

若いですから、「ちょっと待て」とか言われるかと思ったら、「この人を紹介してあげる」、「この会社を紹介してあげる」って、皆さんに応援していただいてね、それで会社を設立しました。

前の社長と一緒に立ち上げたんですけど、その社長は僕の憧れの先輩だった。同じ設計外注として、もう群を抜いてた。僕らはどっちかというと先方の主任ぐらいの人と一緒に仕事をしたんです。でも前の社長は、本部長とか、いわゆるその開発の一番トップの人とマンツーマンで仕事をするんです。

僕は、一緒にやるんだったら絶対この人だというふうに狙いを定めて、それでお願いに行って、でも断られて、それでも何度も行って口説き落として一緒にやることになったんです。

だから**どうして会社を興したか（興せたか）っていうと、情熱ですかね。それしかなかったかなって、それ以外何も考えてなかったな。**

僕ね、結構若いうちから本を読んでいて、いわゆる**成功者の本を読むのが大好き**だったんですね。本田宗一郎さんや松下幸之助さんの本もそう。やっぱりサクセスストーリーって読むと楽しい。特に、こんな苦勞して、どん底から這い上がってきたっていうのが。常にそういう本ばかり読んでた。

いつかは自分がっていうのが思いがあって、なんかそういうのが良かったんでしょうね、たぶんね。時代背景もあったのかなとも思いますけどね。



ゆうさんからの質問です。

**仕事の中で行き詰ったり、自分の思うようにいかないような時
社長ならどうしますか。**

**業務が途絶えそうになった時、業務が薄くなった時に、
社長ならどういったアクションをして社員を守りますか
みたいなことを聞いてみたい。**

あらゆることをして乗り越える

今までも経営危機なんていくらでもあったんですよ。そもそもA社さん100%の会社だったんで、1社からだけ仕事もらってた。ただ、その仕事量が半端なくて深夜まで残業して残業してっていうぐらいの仕事。営業なんかしなくても仕事があった。
ところがそれがC社グループに変わってしまった時にね、仕事が半分になったりしたし、他にも今まで危機はあったんです。
その時はもう**あらゆることを考えて、できるだけのことをやりました。**
遠くまで出かけて行ったし、他の客先を開拓したりしたんですよ。

だから、火事場の馬鹿力じゃないけれども、経営者だから、従業員の皆さんのことも当然ですが、まずは会社を存続させなきゃいけない、守らなくてはならないと。経営者としてはまあ当然ですからね。

今までにはいくつもの大変なことがあって、そのピンチを乗り越えてきたってことが、今うちの会社の36年の実績なんですね。だから、これから先どうなるんだろうって暗いことは考えてはないし、**もしピンチが来ても、絶対今まで通りにチャンスに変えていきます。**

そういうことができるっていう信念は、経験値からですね。



では、ゆうさんや従業員の方が、ちょっと不安というかピンチみたいな時にどうしたらいいかといったら、「とにかく前向きにできることをやっていけ」という感じでしょうか。

ピンチはチャンス

そうですね。でもね、**ピンチが来ないとチャンスはないんです。**絶対にピンチの時がチャンスになる。だから逆に「よしきた」って思ってきた。

ゆうさん

確かにその…失敗から学ぶことを僕は理解してはいますけど、ピンチの時に「いや、これ今チャンスだ」というふうな切り替えをできるような余裕を僕らはまだ持ってない。そこは社長からいろいろ学びながら切り替えられるようにしたいです。

大変な時は「大きく変わる」

大変って漢字は、「大きく」「変わる」って書くじゃん。まさに**大変っていうのは「大きく変わる時」、大変な時は「大きく変わる時」**なんですね。

言葉ではいくらでも言えるよと言われるかもしれない、けど絶対そうなんですよ。絶対にそう。

だってうちの会社だって、一社だけとずっと仕事してね、どこにも営業行かないでいて会社が大きくなったかっていったらそうはいかない。せいぜい5、6人の会社で終わってただろうしね。

ゆうさん 社長が設計業務に携わるようになったのは、なんか運命的なつながりのような気がします。運が強いっていうか、いろいろ恵まれてるいるというか。

まりこさん 運がある…そうかもしれないけど、それこそ、普通は経験したことないようなひどい目にあってるよね、今まで散々。でも、すごく楽観的。運というより、自分で変えていく感じ。

楽観的に考えられる強さ

ひどい目にあったとはそんなに思わないけど、そう思えることで気楽と言われるのかなって。だけど、それ便利だと思わない？

失敗しちゃったことがあったとして、普通は気落ちすると思うんですよ。でも僕は全然平気で、**よくそんなに明るくいられるよねって言われるほど、それを楽しむんです。**そこが強いところで、それは正しかったなって思います。

今だめだったら次こっち、こっちがダメだったらまた次って、どんどん変化していく。

まあ今でもね、例えばO社さんがいっぱい仕事くれてよかったかって言ったら、なんだか奴隷のように扱われてて、環境も悪かったし、それがT社さんに変わったことで、だいぶ良くなったよね。

みんなもいい方に変わってるじゃない？



幸せは人それぞれ

僕ね、沢山の人をよく見てきたんですね。いろんな人を見ていると、いい高校出て、いい大学行って、留学して、博士号まで取ってという人がいてね、じゃあそういう人生が幸せなのかっていうと、必ずしもそうではなくて・・・せっかくそういうふうに出てきて、今は幸せじゃないよねっていう人を、本当にたくさん見てきてる。だから学歴なんか全然関係ないと思う。

貧乏でも幸せに暮らせる人っているじゃないですか。幸せに暮らせるのは、その人の持ってるなんだろうな、価値観というのかな、**「幸せ」という気持ちを持つこと、やっぱりそこじゃないかなって思いますけどね。**



人を見ているというお話がありました、
ちょうどひなこさんから次の質問がありました。

Q

会社や組織作る時、社長が人を見る時にどういうところを見ているか、
大事にしていることはありますか。
人脈をどうやって作っていますか。

縁を大事に、とにかく人とかがわっていく

なんていうかね、例えば面接に来られた方についてどんな人かなんて全然わかんないじゃないですか。学歴見て、経歴見て、確かにこういうことができるんだと思っても、実際にこの人どういう人なのかっていうのは働いてみないと分かんない。まあ、ちょっと一緒に働いてみれば大体分かりますけどね。

なんだろうな、**僕は縁を大事にしてるんですね。とにかく関わっていく、いろんな人に関わっていくってことを基本としてるんです。**
さらっとしたビジネスでの付き合いっていうのはあんまりしなくて、やっぱりとことん関わっていくし、なんか相談されたらとことん相談に乗る。

相談に乗るどころか、まあ金は貸しませんけど、人を紹介したりとか、こういう人のこういうところ行ったらいいよとかっていうこともアドバイスをして人と人のつなぎ役をします。そういう風に縁を大事にするっていいこといい仕事にもそのうちつながってくると思う。ちなみにうちの会社が今付き合ってる会社さんはみんな人脈です。私の人脈もあるし、他の人が作った人脈もあるし・・・僕が呼んできた人が人脈を広げてくれるっていうこともある。だからやっぱり縁じゃないかなって思うんですよ。
なんかそういうところに**社員の方も参加してもらって、みんなで広げていければって**思うところもあるんですよ。



 Z（ゼータ）タカさん、社長に相談したいことはありますか？
AZAさんはとてもよくコミュニケーションが取れるように感じますが、それでも上司と部下の間で苦勞されていることとか、大変なことがあったりしませんか？

Z（ゼータ）タカさん 売り上げを上げるのにこうしないととか、それは理解しているけど、自分も作業しているから、こちら側の意見もわかるって場面はあります。

ばらばらの視点をまとめるのが経営者

そうですね。やっぱりみんなの目線が同じじゃないからね。経営者の目線もあるし、管理部の立場の目線もあるし、他の立場の目線も。だから考え方も変わってくるし、違うんですよ。
それを**まとめているのが経営者**でしょうし、**引っ張っていくのが経営者**ですよ。

従業員の立場で言われることは分かるんですよ。ああ、それはそうだね、そっちから見ればそう見えちゃうねっていうのはね。それは感じますね。
でも会社を維持するのも大事ですからね。

 会社がなくなっちゃうと困りますからね。

みんなに還元していきたい！が基本思想

そうですね。結局はなんだろうな。今、会社が目標としているのは、高収益の会社になって、**会社が儲けようじゃなくて、儲けをみんなに分配していく。だから、皆さんに当事者になってほしいと思う。**うん、もうそこかなと思ってますね。だから利益を上げていこうっていうのは、**皆さんに還元するっていうことが第一の目的**だからです。

 会社はウェル・ビーイングを進めていращゃると思うんですが、社長はとにかく人一倍働いてきた職業人生だったじゃないですか。今は働きすぎちゃダメよっていう立場ですよ。

何のために働くか

まあもう時代も変わったしね。僕らの若い時代って、なんかもう世の中根性とかね、そんなイメージ。二択質問にでた「褒めて育てる」なんて言葉はなかった。今は根性や努力なんて・・・っていう時代になったから。
時代にあった働き方（ちょっと今行き過ぎちゃってところはあると思うんですけど）、何のために働いているかというところは、やっぱり**「一人一人の、そしてその家族の皆さんの幸せを求めていく」**というやり方がベストですね。

 他に聞いてみたいこと、言いたいことはありますか？
ひなこさんどうですか？

ひなこさん 社長も真理子さんも本当に親身になって寄り添ってくださる。
ご存知の方もあると思うんですけど、私、いろんなことがありました…。
でも、社長がちゃんと人を人として見てくれる、ただの従業員じゃなくて、
人としてすごく大切にしてくれている、とすごく実感している。
多分、多くの人にとっては、わかりにくいこともあるだろうなっということも
身近ですごく感じている。
今日あらためて、ありがとうございますと伝えたい。

会社っていうのは、従業員がいないと成り立たないんです。
だから会社がついていうより、**僕ら経営者側からすれば、社員の皆さんのおかげで
会社があると思います。**
だから大事にしなきゃいけないんだと思っています。

 素晴らしいお考えですね。
そういえば、事前アンケートで、ひなこさんは美容師免許をお持ちとか。
そして、ボランティアにも興味があると書かれていましたね。

ひなこさん もともとは看護師さんになりたくて専門学校に行ったんですが、全然違う美容師の免許を
とって、今は全く違う仕事をしているんですけど。
年を重ねたということもあるし、私ってどういう人だろうって不安な時や、
自分は何を喜びとを感じるんだろうと、ふと考えた時、「人の役に立ちたい」
「役に立てる自信がないからこそ立てた時にすごく嬉しい」
「ありがとうって言われると嬉しい」って思う。
若い時に夢を見て、頑張って泣きながら練習した技術を、せっかくなら、かつての仲間と
一緒にもう一回活かしていてもいいかなと思って。
仲間同士でちょっとボランティアでやれたらいいねって感じかな。
子育てが落ち着いてきたっていう仲間も多いので。

 会社にクラブ制度ありますよね。ボランティアをやるクラブとかあるんですか？
なければ立ち上げるのはどうですか。

ひなこさん 現実的に考えると、私は土日がお休みで、施設とかは土日は忙しそうとか、
コロナとかインフルとか流行ってる時は入れないとか。
有休取って行けばいいんですけど。現役の美容師の友達は平日行けないし、いろいろ
考えることがあって、夢を語るだけで終わっちゃって。
でもそういう活動している人はたくさんいるので、私もできるのかなって思います。
まずはハサミを握るところから。今は、練習しないとお話にならないレベルなんで…。

提案してくれたら考えます

いいじゃん、なんかそういうの。

それなら例えば「**ボランティア休暇**」とかね、会社でできるかもしれない。

1ヶ月に1日はボランティア活動してもいいよとか、そういうのは全然ありだと思うけどね。基本的に、「こういうのが欲しいんです、ああいうのやりたいんです」って言うてくれば、ちゃんと考えますよっということですね。

個々の強みをみがく

そうだよ。久保田さんは面接の時の履歴書もそうだったけど、会社っていう枠にとどまなくて。なんか自分で発展させてね、今言われたボランティアを自分で立ち上げてやればいいし、それで例えばそういう休暇が欲しいっていうんだったら会社で考えるよっということも言える。

健康経営をずっとやってもらってるんで。もっと健康経営で尖っていい。

健康経営で羽ばたけ！

ひなこさん 成長させてもらっていると本当に実感する。だから役に立ちたいと思います。
会社も社長も大好きなんです。

 社長の魅力が伝わるようにがんばりますね！

ひなこさん あの、**社長が発信する言葉って、みんなにそのまま伝わってないと思うことがあるんです。**
この言い方だと違うって。私、発信されたらすぐにわかるんですよ。そうすると、すぐに問い合わせがきて、こういうことなんですよと説明するとみんなの反応が変わるんです。

まりこさん 私はよくわかってるんですけど。なんかね、それじゃあ伝わらないなみたいな。
言いたいことが伝わってないんだよね。
背景を全く知らない状態の人と、よくわかってる私たちからとでは受取り方が違う。
言ってることはそうなんだけど、その表現では意図が伝わらないと思うことがある。
みんなが誤解して、話し合いしたことあるよね。そんなことじゃないのにみたいな。

 背景や状況を説明したら伝わるということですか？

まりこさん 状況を説明したら伝わると思うけど、そうもいかない。人によって受け取り方が違うから、としてしまうのも違う。伝え方ですね。
社長が何か言った時、あとで従業員から同じような質問がくるのよね。
私からすると、そんな言葉じゃない、別の言い方が良かったんじゃないかって
思うことがあります。今すぐ具体的な例は言えないけど…

 社長の人となりがあると、受け取り方も違って来るかもしれませんね。そういう意味でのコミュニケーションも大事なのかも。社長の思いがちゃんと伝わりますように！



働き方といえば、ゆうさんから週休3日ではなく、2.5日があったらいいなというお話がありました。

それはね、ちょっと難しい。

実はですね、以前そんな話はあって、管理部と相談したんですけど、難しいですねって言われたんで諦めたんです。

初め導入した時は隔週で週休3日にしてたんです。でも、それだと勤怠管理が大変すぎて。

ゆうさん 週休3日だと働く時間が短くなるということですよね。場合によってはお客様に迷惑がかかっちゃうかもしれない。なので、必ず隔週3日休むのではなくて、事前にお客さんとの打ち合わせがないとか、大事な予定がないかっていう予定を確認できた週に3日にするとか可変式というのができたらいいなと。僕も週休3日に興味あるんですけど、いきなりそこに足を踏み入れることが難しいので。

収益を上げれば自由度もUP

うん、そうね。働き方に関しては、週休3日って、去年、一昨年ぐらいにわっと盛り上がってきたけど、最近あんまり言わなくなっちゃったじゃないですか。

週休3日にしてる人たちは、その分一日の労働時間がちょっと長くなっちゃうんですよ。それもどうなのかなと思うし。

僕の考えは、基本が週休3日で1日8時間労働というのが一番ベストですね。

そこに持っていきたいなと思ってるんですよ。

収益上げればそういうこともできるようになるんですよ。

会社が利益をどれだけ出すかっていうことは、こういうこともできるようになるし、所得を上げることもできて、自由度が増えるんだよね。

決して自社ビルを建てるためにとかね、そんなことは考えてなくて、儲かったら皆さんのために使って、充実させることもできる。

だからぜひ、会社の利益に目を向けてほしいなって。



第三者の私からするとAZAさんはすごく羨ましい！特に福利厚生が神です。

皆さんの会社に対する満足度は高いと思います。

実は事前アンケートで、今の仕事に満足していますかという質問をしたのですが、なんとこの設計部のお二人が「普通」ってお答えだったんです。

でもその理由がお二人ともそろって「満足したって言ってしまうと、成長がないから」と。

社長の前向きな姿勢と同じというか、仕事に対しても前向きにいろいろ学んでいこうとか、自分の中から起こさないといけないことじゃないですか。

そうでないと、ただ人に言われたことをやるだけになりがちなので。

多分お二人の部署はご自身でこうしていこう、ああしていこう、お客さんにいいものを提供しようと考えて仕事をやられているんだろうと思いました。とても感動しました。

いかがでしたか。
なるべくお話いただいた
ことばそのまま
にお伝えしました。



思いが
少しでも伝わります
ように
みなさんの心に
何か響きますように

ちょこつと解説

おしえて博士！



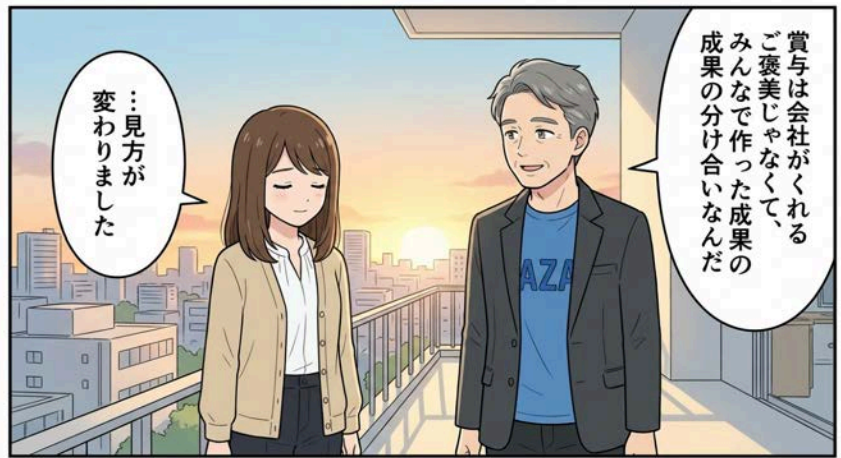
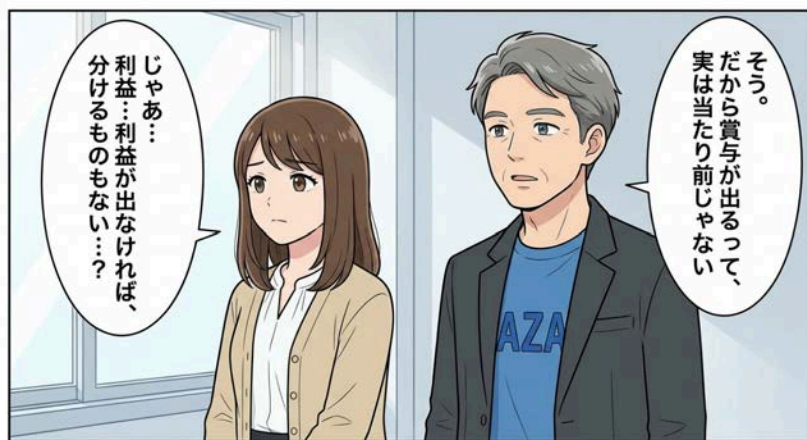
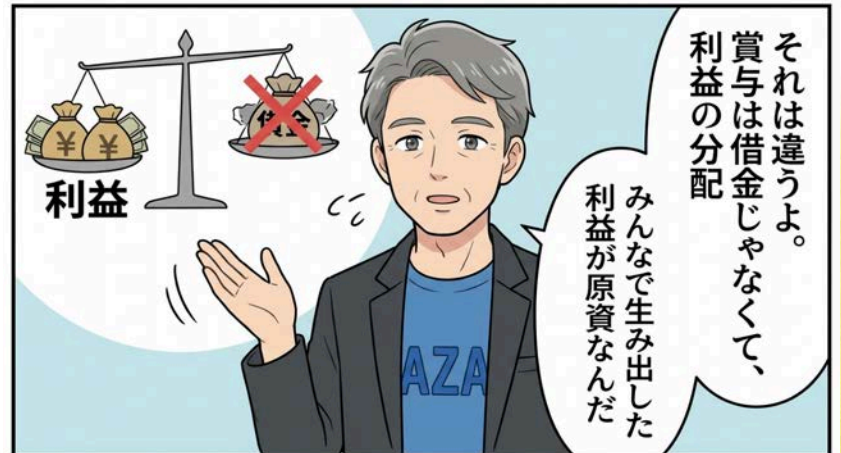
座談会で出てきた
「PL」って何？

- 従業員 「博士、会計用語でPLってよく聞くんですが、何を表しているんですか？」
- 博士 「PLは『損益計算書』のことじゃ。一定の期間で、会社がどれだけもうけたか（または損したか）をまとめた成績表のようなものじゃよ。」
- 従業員 「成績表、ですか？」
- 博士 「うむ。まず『売上』があり、そこから『商品を作る・売るのにかった費用』や『給料・家賃などの経費』を引いていく。最後に残ったのが利益じゃ。」
- 従業員 「つまり、会社の儲かり具合が順番にわかる？」
- 博士 「その通り。どこでお金を使い、どこで利益が出ているかが一目で分かる。だから経営の健康状態を見るのに重要なんじゃ。」
- 従業員 「なるほど。一定期間の会社の『稼ぐ力』を見る資料なんですね。」
- 博士 「よい理解じゃ。PLを読めるようになると、会社の状態が数字で見えてくるぞ。」

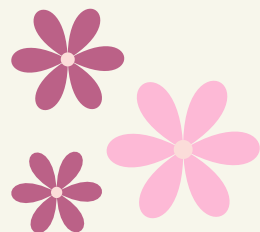
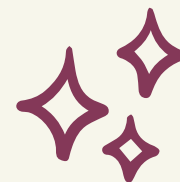
それって、
従業員に
どんな
関係が？

身近な例を
みて
みましょう！

賞与はどこからくるのか？



39! (さんきゅう) リレー



日ごろ面と向かっては言えないけれど

本当にちょっとしたことだけど

嬉しかったこと、感謝したいこと

職場の誰かに

ありがとう♥のメッセージを

つなげてみましょう

高澤さんから
社長へ

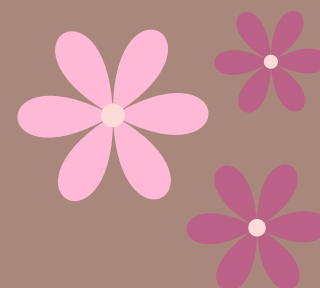
この会社採用してくれてありがとうございます。

鈴木さんから
社長へ

社長の耳にあまり良くない情報が入った時、呼び出して、話を聞いてくれます。いつも社員にお心遣いいただきありがとうございます。

社長から
日々、設計の最前線で力を尽くしてくれている社員の皆さんへ

心から感謝しています。
忙しい中でも責任感を持って仕事に取り組んでくれていることが、会社の一番の力です。これからも皆で力を合わせて、より良い会社をつくっていきましょう。会社としてしっかり成果を出し、その成果を皆さんに還元できるよう私も努力していきます。
いつも本当にありがとうございます。



ヒントは
「社長ブログ」
だよ！



A Z A とい



Quiz

シリーズ全問
正解者には何
かよいことあ
るかも？

Q1

社長が還暦を前に向き合っているテーマは、
「次の世代のために何ができるか」。
この「次の世代へつなぐ○○」として社長が
表現している言葉は何でしょう？

Q2

社長が「技術者を強くする」としている
設計における重要な意識は何でしょう？

<https://customform.jp/form/input/239656>

↑ 上記のサイトからクイズにぜひご参加ください↑

これからの予定

●3月末 お花見

●7月 決算



THANK
YOU

編集後記

まずは、お忙しい中、座談会にご参加いただいたみなさまに感謝いたします。

終始、明るく楽しいムードでいろいろなお話を伺えました。よいお話ばかりで、私にとってもたいへん勉強になりました。「大変は大きく変わる時」「ピンチがあるからチャンスくる」、変化の中でとまどったり、焦ったり、疲れたりした心に元気を頂けた気がします。素敵な時間をありがとうございました。座談会の雰囲気やご参加者のお気持ちを伝えたいと思ったら、ページ数が多くなってしまいました(;´∀´)、最後までお読み頂ければ幸いです。

みなさんも社長への質問、こういうことを載せてほしいなどご要望がありましたら是非ご連絡ください。



健康経営優良法人2026

ブライト500認定



おめでとうございます！

この度の認定、とても素晴らしいですね。

今回の取材で、従業員の健康を大切にし、働きやすい職場づくりに積極的に取り組んでいるらっしゃることを強く感じました。健康経営への取り組みは簡単なことではありません。心から敬意を表します。



みなさんに楽しんで頂けるよう
がんばります。

次号もお楽しみに！

編集部

情報募集

会社の不思議やおすすめのランチ場所など
みなさまからの情報をお待ちしています

<https://customform.jp/form/input/239656>

おわり